PARP Grupa PFR / Centrum Rozwoju MŚP

Obcy w firmie – jak przebiega proces inwestycji w startupie

Mateusz Sawaryn
Radca Prawny, Sawaryn i Partnerzy
[30.08.2023 r.]

Nagranie jest realizowane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach projektu Centrum Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

PARP Grupa PFR / Centrum Rozwoju MŚP

Plan prezentacji:

1. Pomysł? Biznes plan? MVP? – a więc co trzeba mieć by zainteresować inwestorów?
2. Pierwsze formalności, a więc term sheet – dlaczego warto go podpisać?
3. Due Diligence – badanie prawne jako kolejny etap prac nad inwestycją.
4. Negocjowanie umowy inwestycyjnej – co powinna zawierać?
5. Co powinna zawierać umowa spółki?
6. Closing, a więc szczęśliwe zakończenie czy dopiero początek?

PARP Grupa PFR / Centrum Rozwoju MŚP

Pomysł? Biznes plan? MVP – jak zainteresować inwestorów

a) Jakie są rodzaje inwestorów i czym się charakteryzują?

- Rodzina i przyjaciele (Family Friends Fools - FFF),
- anioły biznesu,
- akceleratory,
- fundusze VC,
- agencje rozwoju regionalnego.

b) Czego szukają inwestorzy?

- Doświadczonych founderów w branży, w której ma działać startup,
- dobrego modelu biznesowego,
- silnego zespołu,
- produktu na masowy lub międzynarodowy rynek,
- pomysłu na produkt, który został zwalidowany na rynku,
- dobrego zrozumienia otoczenia biznesowego i prawnego.

Pomysł? Biznes plan? MVP – jak zainteresować inwestorów

c) Teaser inwestycyjny i pitch deck – co to jest?

- Teaser – zwięzła prezentacja pomysłu, nawiązująca do najważniejszych jego cech.
- y zrobić idealny Pitch deck odpowiedz na pytania:
  - Jaki problem chcesz rozwiązać?
  - Ile innych ludzi ma ten sam problem?
  - Jak można go rozwiązać?
  - Dlaczego Ty akurat możesz go rozwiązać?
  - Ile pieniędzy potrzeba by go rozwiązać?

Źródło: https://www.thegentlenudge.com/p/how-to-make-a-killer-pitch-deck)

d) Jakie są powody odrzucenia pomysłu przez inwestora?

- Słaby teaser / pitch deck,
- drak doświadczenia founderów,
- brak inwestycji founderów w projekt.

PARP Grupa PFR / Centrum Rozwoju MŚP

Term sheet – dlaczego warto go podpisać?

a) List intencyjny z inwestorem.

- Nie wiąże stron w zakresie ustaleń biznesowych.
- Wiąże w zakresie zachowania poufności oraz wyłączności.

b) Propozycja inwestycji – szablon przebiegu inwestycji.

- Ustalenie zakresu rozmów.
- Ogólne zasady przebiegu procesu inwestycji.
- Wyłączność rozmów na jakiś czas.

c) Z czego składa się term sheet?

- Określenie stron.
- Określenie warunków finansowania.
- Określenie roli inwestora w projekcie lub spółce.
- Określenie podstaw korporacyjnych.
- Opisanie warunków zawieszających przeprowadzenie transakcji.
- Zasady nadzoru nad inwestycją czy sposobu wycofania się z inwestycji oraz ochrona interesów stron transakcji (jak np. wspomniana klauzula poufności).

PARP Grupa PFR / Centrum Rozwoju MŚP

Due Diligence – badanie prawne, jako kolejny etap prac nad inwestycją

a) Czy należy bać się due diligence (DD)? Zalety badania prawnego i finansowego

- Audyt zewnętrznego podmiotu.
- Otrzymujemy ocenę stanu spółki.
- Płaci inwestor.

b) Najczęstsze błędy prawne w startupach?

- Brak zastrzeżenia znaku towarowego lub ochrony patentowej.
- Brak przeniesienia przez founderów / podwykonawców praw autorskich.
- Brak spełnienia wymogów prawnych – RODO, AML.
- Brak uporządkowanej sytuacji korporacyjnej – brak podpisanych uchwał przez „starych wspólników”.

c) Co więcej należy wiedzieć o due diligence?

- Uchybienia do usunięcia = potrzebne zasoby.
- Due diligence to intensywny i czasochłonny proces.
- Czy jest plan działania na wypadek kryzysu?

Negocjowanie umowy inwestycyjnej – co powinna zawierać?

a) Czy umowa inwestycyjna jest obowiązkowa?

- Umowa jest nieobowiązkowa.
- Stanowi uzupełnienie dla umowy spółki.

b) Po co zawiera się umowę inwestycyjną?

- Reguluje zasady współpracy wspólnicy – inwestorzy.
- Opisuje obowiązki stron.
- Sposób zarządzania spółką.
- Kiedy będą wypłacone środki?
- Opcje wyjścia z biznesu.

c) Co może zawierać umowa inwestycyjna?

- Preambułę,
- definicje pojęć użytych w umowie,
- klauzule – tag along, drag along,
- opcje put i call,
- postanowienia takie jak: good leaver, bad leaver, 100% pracy na rzecz spółki,
- kary umowne.

Co powinna zawierać umowa spółki?

a) Czym różni się umowa spółki od umowy inwestycyjnej?

- KSH jest podstawą prawną dla umowy spółki.
- Daje to konkretne uprawnienia wspólnikom.
- Umowa spółki jest powszechnie dostępna (KRS).

b) Najważniejsze postanowienia w umowie spółki.

- Kto powołuje zarząd?
- Jaki jest zakres uprawnień i obowiązków zarządu?
- Czy jest i jakie ma uprawnienia rada nadzorcza?
- Ograniczenia w zbyciu udziałów.

c) Na co jeszcze zwrócić uwagę?

- Ład korporacyjny spółki.
- Przyszłe podwyższenie kapitału, realizacja ESOP (Employee Stock Option Plan - Program opcji na akcje dla pracowników)
- Odpowiednie postanowienia by nie wydłużać procesów, nie blokować decyzyjności

PARP Grupa PFR / Centrum Rozwoju MŚP

Closing, a więc szczęśliwe zakończenie czy dopiero początek?

a) Jak przebiega podpisanie umów z inwestorem?

- Signing list!
- Wymagający i intensywny proces = zarezerwuj czas!
- Wszystkie strony muszą być reprezentowane – zbierz POA (pełnomocnictwa)

b) Ustalenia tymczasowe na czas rejestracji zmian w spółce.

- Część zmian wchodzi w życie dopiero po rejestracji w KRS.
- Konieczne jest objęcie udziałów / akcji w spółce.
- Ustalenie co zarząd (inwestorzy) może / nie może / powinien zrobić w czasie oczekiwania na wpis zmian.
- Czas na wypełnienie warunków określonych w umowach (np. przeniesienie domen).

c) Wpłata środków przez inwestora, rachunek escrow lub depozyt notarialny.

- Obowiązek wpłaty w wyniku objęcia udziałów / akcji.
- Zabezpieczenie wpłat – rachunek escrow lub depozyt notarialny.

d) Zgłoszenie do KRS i CRBR – to dopiero początek!

- Konieczność rejestracji zmian w KRS.
- Konieczność rejestracji zmian w CRBR.
- Pamiętaj o realizacji postanowień z umowy inwestycyjnej ☺

PARP Grupa PFR / Centrum Rozwoju MŚP

Kontakt

tel.: +48 600 356 417

e-mail: mateusz.sawaryn@sawaryn.com

www.sawaryn.com